

**ANALISIS FAKTOR – FAKTOR YANG  
MEMPENGARUHI PENDAPATAN USAHA KIOS PULSA  
DI DAERAH TROSOBO KECAMATAN TAMAN  
KABUPATEN SIDOARJO**

**SKRIPSI**



**Oleh :**

**Pandu Satria Perdana**  
**0511010150/FE/EP**

**Kepada**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"  
JAWA TIMUR  
2009**

## KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah ke hadirat Allah SWT atas segala limpahan Kekuatan-Nya sehingga dengan segala keterbatasan waktu, tenaga dan pikiran yang dimiliki penulis, akhirnya skripsi yang berjudul **“ANALIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PENGUSAHA KIOS PULSA DI DAERAH TROSOBO KECAMATAN TAMAN KABUPATEN SIDOARJO”** dapat terselesaikan sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan.

Melalui skripsi ini, penulis merasa mendapat kesempatan besar untuk memperdalam ilmu pengetahuan yang diperoleh selama di perkuliahan, terutama berkenaan dengan implementasi ekonomi dalam kehidupan sehari-hari. Namun demikian penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kelemahan dan kekurangan. Oleh karena itu kritik dan saran sangatlah diharapkan demi semakin baiknya kualitas.

Terselesainya skripsi ini tidak lepas dari bantuan serta kerja sama banyak pihak . Untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan sebesar – besarnya kepada :

1. Allah Swt. yang telah memberikan ridho, kemudahan serta bimbingan sehingga penulis dapat dengan tenang menyelesaikan Skripsi ini.
2. Kedua orangtua yang selalu tulus memberikan doa dan dorongan spiritual serta yang tak kalah penting keikhlasannya memberikan materiil dari awal hingga akhir.
3. Bapak Dr. H. Dhani Ichsanuddin Nur, SE.MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi UPN

“Veteran” Jawa Timur

4. Bapak Drs. Ec.Marseto, Msi selaku Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan UPN “Veteran” Jawa Timur
5. Bapak Dra. Ec.Srimuljaningsih MP selaku dosen pembimbing penulis di Ekonomi Pembangunan UPN “Veteran” Jatim yang telah memberikan arahan dan bimbingannya, sehingga penulis dapat menyelesaikan kerja praktek ini.
6. Ibu Sishadiyati, SE. MM selaku dosen pendamping yang selalu memberi arahan dan saran agar skripsi ini menjadi lebih baik lagi.
7. Saudara-saudaraku tercinta Indra satria, Anggraini yang telah memberikan support dan doa serta mengingatkan saya agar cepat menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu, Semoga Allah memberi balasan sebaik-baiknya. Amien.

Surabaya, ..... 2010

Penulis

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
ABSTRAKSI	viii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Manfaat Penelitian .....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	6
2.1 Hasil-hasil penelitian terdahulu .....	6
2.2 Landasan teori .....	11
2.2.1 Pendapatan .....	11
2.2.1.1 Pengertian Pendapatan .....	11
2.2.1.2 Macam-macam Pendapatan .....	13
2.2.1.3 Pendapatan Dalam Perekonomian Sederhana .....	14
2.2.1.4 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan .....	16
2.2.2 Modal .....	17
2.2.2.1 Macam-macam Modal .....	18
2.2.2.2 Modal Sendiri .....	20

2.2.2.3	Fungsi Modal .....	21
2.2.2.4	Hubungan Modal Dengan Pendapatan Pengusaha	
	Kios Pulsa .....	23
2.2.3	Harga .....	25
2.2.3.1	Hukum Harga .....	25
2.2.3.2	Pengertian Permintaan.....	26
2.2.3.3	Teori permintaan .....	27
2.2.3.4	Pengertian Penawaran .....	28
2.2.3.5	Teori Penawaran.....	29
2.2.3.6	Elastisitas.....	29
2.2.4	Kredit .....	32
2.2.4.1	Pengertian Kredit.....	32
2.2.5	Volume Penjualan .....	34
2.2.6	Kerangka pikir.....	37
2.2.7	Hipotesis.....	38
BAB III	METODE PENELITIAN.....	39
3.1	Definisi Operasional Dan Pengukuran Variabel.....	39
3.2	Teknik Pengumpulan Data.....	40
3.3	Teknik Pengambilan Sampel .....	41
3.4	Teknik Analisis dan Uji Hipotesis .....	41
3.4.1	Teknik Analisis .....	41

3.4.2	Uji Hipotesa.....	43
3.4.3	Uji Blue .....	45
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	49
4.1	DISKRIPSI OJEK PENELITIAN .....	49
4.1.1	Kondisi Geografis .....	49
4.1.2	Letak Geografis.....	49
4.1.3	Keadaan Penduduk.....	50
4.2	Deskripsi Hasil Penelitian.....	52
4.2.1	Pendapatan Pengusaha Kios Pulsa.....	52
4.2.2	Jumlah Modal.....	53
4.2.3	Harga Produk Yang Dijual Pengusaha Kios Pulsa .....	54
4.2.4	Jumlah Kredit Pengusaha Kios Pulsa .....	55
4.2.5	Volume Penjualan.....	56
4.3	Analisis dan Pengujian Hipotesis.....	57
4.3.1	Pengujian Hasil Analisis Regresi Linier Berganda Sesuai Dengan Asumsi Klasik .....	57
4.3.2	Analisis Hasil Perhitungan Regresi Linier Berganda .....	60
4.3.3	Pembahasan.....	62
4.4.	Uji Hipotesis .....	63
4.4.1	Analisis Secara Simultan .....	63
4.4.2	Uji Hipotesis Secara Parsial.....	65
4.5	Implementasi Hasil Penelitian.....	72

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	73
5.1 Kesimpulan .....	73
5.2 Saran .....	74
DAFTAR PUSTAKA .....	75
LAMPIRAN	

### DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	: Skema Perputaran Aliran Pendapatan.....	15
Gambar 2	: Gambar Kerangka pikir .....	37
Gambar 3	: Gambar Daerah Kritis $H_0$ melalui kurva distribusi f.....	44
Gambar 4	: Gambar Daerah Kritis $H_0$ melalui kurva distribusi t.....	45
Gambar 5	: Gambar Autokorelasi .....	46
Gambar 6	: Gambar Kurva Durbin Watson .....	58
Gambar 7	: Gambar Kurva Uji Hipotesis Secara Simultan .....	64
Gambar 8	: Gambar Kurva Analisis Uji t Pengaruh Modal .....	66
Gambar 9	: Gambar Kurva Analisis Uji t Harga produk Yang dijual .....	68
Gambar 10	: Gambar Kurva Analisis Uji t Pengaruh Kredit.....	69
Gambar 11	: Gambar Kurva Analisis Uji t Volume Penjualan.....	71

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1	: Pendapatan Pengusaha Kios Pulsa.....	52
Tabel 2	: Jumlah Modal Pengusaha Kios Pulsa .....	53
Tabel 3	: Harga Produk Yang Dijual .....	54
Tabel 4	: Jumlah Kredit Pengusaha Kios Pulsa .....	55
Tabel 5	: Volume Penjualan Pengusaha Kios Pulsa .....	56
Tabel 6	: Hasil Pengujian Heterokedasitas .....	59
Tabel 7	: Uji Multikolinier .....	60
Tabel 8	: Uji Hubungan Hasil Regresi Linier Berganda.....	60
Tabel 9	: Hasil Perhitungan Uji F .....	63



# **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PENGUSAHA KIOS PULSA DI DAERAH TROSOBO KECAMATAN TAMAN KABUPATEN SIDOARJO**

**Pandu Satria Perdana**

## **Abstraksi**

Era globalisasi saat ini, revolusi teknologi komunikasi dan teknologi mengakibatkan terjadinya kemajuan teknologi dan informasi yang sangat pesat. Untuk itu telekomunikasi menjadi sangat penting karena menjadi sarana yang cepat bagi masyarakat untuk berkomunikasi melalui telepon, salah satunya ponsel genggam ( Hand phone ). Ponsel tidak bisa aktif dan berfungsi sebagaimana mestinya apabila tidak dilengkapi dengan *simcard* dan tiap ponsel yang memiliki *simcard* haruslah memiliki pulsa yang akan digunakan untuk bertelekomunikasi. Di trosobo sendiri kios pulsa yang menjual pulsa mulai bermunculan, hal ini dikarenakan pemakai ponsel semakin banyak. Seiring dengan meningkatnya jumlah pengusaha kios pulsa di trosobo maka para pengusaha kios pulsa harus memberikan penawaran- penawaran yang menarik untuk meningkatkan penjualan yang akan menghasilkan pendapatan bagi pengusaha kios pulsa. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah variabel modal, harga produk yang dijual, jumlah kredit, dan volume penjualan berpengaruh terhadap pendapatan pengusaha kios pulsa di Trosobo.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh langsung melalui wawancara dengan pihak terkait. Teknik pengolahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Regresi Linier Berganda. Obyek yang digunakan dalam penelitian ini adalah Para Pengusaha Kios Pulsa yang ada di Trosobo. Variabel yang digunakan adalah pendapatan (Y), Modal(X1), Harga produk yang dijual(X2), jumlah kredit(X3), dan volume penjualan (X4) Untuk menguji hipotesis yang diajukan digunakan uji Regresi linier berganda.

Berdasarkan hasil analisis dan pengujian hipotesis diperoleh hasil  $F_{hitung} (30,026) > F_{tabel} (2,61)$  hal ini menunjukkan bahwa variabel bebas berpengaruh terhadap pendapatan pengusaha kios pulsa di trosobo. Sedangkan hasil uji t secara parsial variabel modal (X1) berpengaruh secara nyata dan positif terhadap pendapatan dengan nilai  $t_{hitung} (4,470) > t_{tabel} 2.060$ . Variabel Harga produk yang dijual berpengaruh secara nyata terhadap pendapatan pengusaha kios pulsa dengan nilai  $t_{hitung} (4,470) > t_{tabel} 2.060$ . Variabel kredit(X3) berpengaruh nyata terhadap pendapatan dengan nilai  $t_{hitung} (3,924) > t_{tabel} 2,060$ . Variabel volume penjualan (X4) berpengaruh nyata terhadap pendapatan dengan nilai  $t_{hitung} (4,977) > t_{tabel} 2.060$ .

Kata Kunci : Pendapatan (Y), Modal (X1), Harga produk yang dijual (X2), Jumlah kredit (X3), Dan Volume penjualan (X4).

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang.**

Dalam era globalisasi sekarang ini yang ditandai oleh revolusi teknologi komunikasi dan teknologi, sehingga mengakibatkan terjadinya kemajuan teknologi dan informasi yang sangat pesat. Seiring dengan kemajuan dan perkembangan tersebut menyebabkan pola hidup masyarakat menjadi berubah, dari yang semula untuk memenuhi kebutuhan dasar menjadi kebutuhan non dasar, Salah satunya adalah komunikasi. Dengan adanya informasi dan komunikasi yang cepat, tepat, dan akurat , seolah-olah segala aktivitas dapat dilakukan semua orang yang tak terbatas waktu dan jarak, oleh karena itu sarana informasi dan komunikasi begitu penting dan diinginkan oleh semua orang guna memenuhi kebutuhan hidup.

Telekomunikasi menjadi sangat penting karena merupakan sarana yang cepat bagi masyarakat untuk berkomunikasi. Salah satu produk komunikasi yang menjadi peran vital dalam memenuhi kebutuhan konsumen di bidang komunikasi wireless adalah ponsel.

Pengguna ponsel sendiri di Surabaya sangat beragam, dari kalangan menengah keatas sampai kalangan bawah. Itu semua tidak terlepas dari fitur-fitur yang dimiliki dan harga ponsel yang bermacam-macam. Fitur ponsel yang paling banyak dicari adalah kamera, musik dan, radio walaupun ada pula fitur-fitur

lainnya yang menjadi daya tarik pembeli, diantaranya : Bluetooth, infrared, 3G, HSDPA, email, dan lain-lain.

Ponsel tidak bisa aktif dan berfungsi sebagaimana mestinya apabila tidak dilengkapi dengan *simcard*. *Simcard* merupakan produk yang dikeluarkan oleh perusahaan telekomunikasi (operator) agar dapat digunakan sebagai media untuk mengaktifkan ponsel.

Di surabaya sendiri kios pulsa yang menjual isi ulang fisik atau isi ulang elektronik sangat banyak, mulai dari kios yang besar sampai yg hanya berukuran kecil. Semua itu tidak lepas dari jumlah pemakai ponsel di Indonesia yang mencapai lebih dari 75 juta pemakai ponsel (data tahun 2007 [www.kiosPulsa.com](http://www.kiosPulsa.com)), dari kalangan menengah ke atas sampai kalangan bawah. Tentunya hal ini berkaitan erat dengan kebutuhan pulsa yang sangat banyak. Dengan banyaknya permintaan pulsa maka kios pulsa yang ada juga sangat banyak seiring dengan permintaan isi ulang pulsa. Hal ini dikarenakan begitu mudahnya membuka kios pulsa, hanya dengan modal awal 125 ribu kita sudah bisa membuka kios pulsa di rumah atau di pinggir jalan. Usaha kios pulsa dapat dijalankan oleh siapapun dan kapanpun, pelajar, mahasiswa, PNS, wirausahawan, pemilik kios, bengkel, dan lain-lain. Disamping itu penawaran-penawaran yang ditawarkan oleh pihak penyedia layanan pulsa untuk menjadi agen pulsa atau membuka kios pulsa sangat beragam.

Dengan begitu banyaknya penawaran yang ada, maka kios pulsa yang bermunculan juga begitu beragam, untuk itu para pengusaha kios pulsa harus

memberikan penawaran-penawaran yang menarik untuk meningkatkan penjualan yang akan menghasilkan pendapatan bagi pengusaha kios pulsa.

Banyak cara yang dilakukan oleh pengusaha kios pulsa untuk meningkatkan pendapatan kiosnya, salah satunya dengan penentuan positioning. Positioning yaitu merancang penawaran dan citra usaha sehingga menempati posisi kompetitif yang berarti dan berbeda dalam benak sasarnya.

Menurut pendapat Yoram Wind dalam Hermawan Kertajaya dkk (2005:60) mendefinisikan positioning sebagai "reason for being / atau alasan untuk mencapai tujuan" ia berpendapat bahwa psitioning adalah bagaimana mendefinisikan identitas dan kepribadian usaha dibenak pelanggan. Dalam era ini suatu usaha harus memiliki kredibilitas didalam benak pelanggannya, karena di era ini pelanggan tidak dapat dikelola maka mereka harus diarahkan. Untuk dapat menarik pelanggan maka pengusaha kios pulsa sekarang ini tidak sekedar membujuk dan menciptakan sebuah citra dibenak pelanggan tetapi juga bagaimana merebut kepercayaan pelanggan yang akan menjadi pendapatan bagi pengusaha kios pulsa tersebut.

Menurut Hermawan Kertajaya dkk ( 2005 : 62 ) menyatakan bahwa untuk menentukan positioning terdapat empat kriteria yaitu: costumer, company, competitor, dan change.

Dengan fakta bahwa telekomunikasi dewasa ini telah menjadi kebutuhan dasar bagi masyarakat diiringi dengan berkembangnya usaha masyarakat di bidang ini , dengan kondisi tersebut maka peneliti tertarik untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan usaha kios pulsa tersebut.

Sehingga banyak masyarakat yang membuka usaha sejenis di kota surabaya. Penelitian tersebut, saya rumuskan dalam judul Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha kios pulsa di Kabupaten Daerah Trosobo Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo. Dengan variabel (Y) pendapatan pengusaha kios pulsa di Trosobo, (X1) jumlah modal yang dipakai oleh pengusaha kios pulsa, (X2) harga produk yang di jual oleh pengusaha kios pulsa, (X3) jumlah kredit yang dipinjam oleh pengusaha kios pulsa, (X4) Volume penjualan pengusaha kios pulsa.

## **1.2 Perumusan masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka perumusan masalah yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

- a. Apakah ada pengaruh Modal, Harga produk yang dijual, Jumlah kredit dan, Volume penjualan terhadap pendapatan pengusaha kios pulsa di Trosobo.
- b. Manakah variabel yang paling dominan pengaruhnya terhadap pendapatan pengusaha kios pulsa di Trosobo.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan latar belakang dan perumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui apakah variabel modal, harga produk yang dijual, jumlah kredit, dan Volume penjualan berpengaruh terhadap pendapatan pengusaha kios pulsa di Trosobo.

- b. Untuk mengetahui variabel mana yang paling dominan berpengaruh terhadap pendapatan pengusaha pulsa di Trosobo.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Bagi pengusaha kios pulsa.

Memberikan informasi dan masukan bagi pihak- pihak dalam pengusaha kios pulsa, dalam upaya memenuhi kebutuhan dan kepentingan konsumen serta mengembangkan bisnis pertelekomunikasian.

- b. Bagi peneliti

Dapat menambah wawasan, pengetahuan, dan kepustakaan bagi mahasiswa.

- c. Dapat dijadikan referensi dan sebagai sumbangan serta bahan pembanding untuk dasar penelitian berikutnya yang ingin membahas masalah ini lebih lanjut.